



20.03.2024

CARTV BAUT VERTRIEBSTEAM WEITER AUS

CARTV hat sein Sales-Team auf dem deutschen Markt verstärkt. Die Abteilung gilt als Ansprechpartner und Kommunikationsebene der Restwertbörse für Sachverständige, Kfz-Versicherer und Händler.

VERSTÄRKUNG IM SALES-TEAM

Für das Team gab es zu Beginn dieses Jahres Zuwachs. Neu an Bord sind ab sofort Stephan Lorleberg und Carsten Klein. Lars Hanse, Sales Director bei CARTV, erklärt: „Stephan Lorleberg ist ein erfahrener Vertriebsexperte in der Versicherungsbranche. Er verstärkt unser Team mit über drei Jahrzehnten Branchenerfahrung und einem ausgeprägten Fokus auf persönliche Key Account Betreuung, besonders im Bereich Versicherungen und diverse Key Kunden.“ Mit Carsten Klein sei ein weiterer Mitarbeiter mit viel Branchenerfahrung neu im Team: Lars Hanse betont: „Mit über einem Jahrzehnt Erfahrung als Kfz-Sachverständiger, bringt Carsten Klein sein tiefgreifendes Fachwissen und eine starke Kundenorientierung ein.“ Im Sales-Team soll er vor allem Ansprechpartner bei allen Fragen rund um CARTV für den Bereich der Kfz-Sachverständigen in Süddeutschland sein und somit aus der Branche für die Branche die Kundenbeziehungen im Sachverständigenbereich aufbauen und weiterentwickeln.

MITARBEITENDE MIT JAHRELANGER ERFAHRUNG BEI SACHVERSTÄNDIGEN UND HÄNDLERN

Mit den beiden Neuzugängen ist das Sales-Team laut Lars Hanse ideal erweitert worden. Zu diesem gehört auch Tobias Jöne. Der erfahrene Kfz-Mechatroniker und Kfz-Sachverständige ergänze das Team mit seiner technischen Expertise und Zielstrebigkeit und ist seit Oktober 2022 bei CARTV für

den Ausbau und die Weiterentwicklung des Sachverständigenbereich in Norddeutschland zuständig. Für den Händlervertrieb ist im CARTV Sales-Team zum einen Ralf Kilian zuständig. Dieser ist bereits seit über einem Jahrzehnt für den Aufbau und die Händlerbetreuung bei CARTV im Süden Deutschlands aktiv. Für den Aufbau und die Händlerbetreuung im Norden ist Carsten Prinz zuständig. „Mit umfangreicher Erfahrung in der Händlerbetreuung seit über 12 Jahren stärkt er unser Team durch sein ausgeprägtes wirtschaftliches Denken und Verhandlungsgeschick“, erklärt Lars Hanse.

FRAUENPOWER IN DER KUNDENBETREUUNG

Für die Kundenbetreuung des Key-Account Bereichs unterstützt ist Lenka Svecova aus dem Innendienst heraus das Team. „Als Inside Sales Representative setzt sie in unserer Zentrale in Bratislava ihre kommunikativen Fähigkeiten ein, um Kundenanfragen zu beantworten, Herausforderungen zu koordinieren und zu lösen und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen“, umschreibt Sales Director Lars Hanse das Aufgabengebiet. Karin Frey, mit fast acht Jahren Erfahrung bei CARTV und tiefem Branchenwissen, unterstützt das Sachverständigen Team mit ihrer lösungsorientierten Arbeitsweise und Genauigkeit. So umfasse ihr Aufgabengebiet im Vertriebs-Innendienst unter anderem die Beantwortung von Kundenanfragen und -Reklamationen sowie die Kunden-Akquise, Verwaltung von Neuanmeldungen sowie die Datenpflege. Außerdem unterstützt sie den Außendienst und nimmt auch an Messen- und Branchenveranstaltungen teil.

„BEZIEHUNG ZU KUNDEN WEITER STÄRKEN“

Lars Hanse betont abschließend: „Das Vertriebsteam bringt eine beeindruckende Vielfalt an Erfahrungen und Fähigkeiten mit, die unser Unternehmen im Vertrieb und Kundenservice auf das nächste Level heben werden. Wir sind überzeugt, dass unsere Neuzugänge und das bereits etablierte CARTV-Sales Team mit ihren einzigartigen Talenten und Erfahrungen einen wesentlichen Beitrag zu unserem Erfolg leisten und die Beziehungen zu unseren Kunden weiter stärken werden.“

Ina Otto